

2026年5月15日(金)16:00-16:50

回答者:

執行役員 兵庫真一郎

#### ■国内について

**1. 新カラー剤(プレトワ)の発売が年央から延期になるということだが、いつ頃になるのか?**

発売時期については現時点では未定。タイミングは決まり次第、ご案内する。すでに一部は生産に入っているが、メーカーとして安定供給を優先し、リピートオーダーがある状況での欠品を防ぎたいと考えている。一部の原材料の調達目途が立てば、発売時期を公表できると思う。

**2. プレトワについて、現時点での予約や引き合いの状況など、開示できるものはあるか?**

まだ予約は取っていない。テストマーケティングでのFBとして、前評判が非常に高いこと、想定以上に使用量が増える可能性があるのではないかという話が出ている。そうしたことから、当社が狙っていた付加価値が訴求できると期待している。

#### ■海外について

**3. 1Qは海外が好調で、利益が出ていると思うが、計画との差異要因はなにか?**

地域別の業績については、23ページに計画を、8ページに実績を載せている。米国は素直に売上が伸びており、中国も同じ状況。韓国は費用が出ていない部分はあるが、1Qについては、売上増によるものということではほぼ整理できる。

**4. 米国は売上が好調であるが、以前このタイミングで利益を出すべきなのか?という議論もあるという話があったと思うが、1Qは利益が出ている。今後の米国の利益状況はどう見ておけば良いか?**

1Qについてはご説明した代理店の影響もあるが、ベース部分が期初の想定よりは上がっているとの認識はある。元々好調であるという認識から、もう一段乗せられる可能性はあろう。ただし、1Qの60%台の高い成長率が今後も続くことはないと考えている。今後は、配賦後の営業利益黒字化の見通しを2028~2029年としていることに変更はなく、必要な投資はしっかりとやっていくつもりである。

**5. 中国事業が良くなっている要因に、マクロ環境の影響はないか?生産の改善なども少しずつ起きてきているのではないかと思うが。**

中国の現地法人に確認しても、市場環境は大きく変わっていない、引き続き停滞しているという回答。そうした中では、当社の教育や提案に対する共感が進んでいるということが好調の要因と判断している。ゆっくりではあるが、着実に良くなっている段階だと思う。

■中東情勢や原材料高の影響について

6. 原材料の話は、他社だと年間の資材は見えているが、価格が不明という話もあるが、当社はどうか？  
他社で年間の調達状況について開示が出ていることは認識しているが、今後の価格交渉を控えている現状下、コメントと開示は控えたい。ただし、現時点では、販売の機会損失よりも、原材料・資材のコストアップの影響の方が大きいと考えている。
7. 原材料高の影響について、2022～2023年に6～7億円のコストプッシュがあったと思うが、規模感として、今回はどうだろうか？この間、ゆめが丘工場の増強や中国工場の稼働など、生産体制も変わっており、サプライチェーンマネジメント(SCM)も良化している認識だが、そのあたりも踏まえて、影響はどう見ておけば良いか？  
原材料の影響としては現在の試算ベースでは、1桁の半ば億円ぐらいの影響と見ており、タイミングは3Q以降に出てくるのではないかと想定している。ただし、実際の価格は未確定であることから、あくまで試算ベースである。SCMの部分については、タイや中国の工場の取引先から、国内工場への供給を受けられる部分などもあり、グローバルに展開していた良い側面が出ている。国内の売上・生産のウエイトが高いので、まずは国内での安定供給体制をしっかりと進めていきたい。
8. 前回の原材料高では、石油由来のものよりも、その後の天然油脂(パーム油)が上昇しており、そちらの影響が遅れて出ていたような印象があるが、そのあたりも加味しての見通しなのか？  
今回は中東情勢によるものなので、ナフサ関連が中心となると考えている。今期は先程の試算ベースの見込みであるが、今後については影響を見極めて、大きな変化があれば、あらためて開示していきたい。また原材料・資材の上昇を考慮して、販管費や在庫水準の管理などを強化、生産効率の改善を通じて、営業利益の計画達成を目指していきたい。
9. 染毛剤の改善にも繋がるのかもしれないが、競合企業は当社に比べて、SCMなどもビハインドする部分があり、過去の値上げも先行していたように記憶している。既にコームやゴム手袋などの値上げが進んでおり、安定供給できる大手が優位な状況になってくると見ている。こうした環境の変化というのを感じているか？  
今回の中東情勢の影響が、当社の競争優位性につながるかという質問と認識したが、シェア拡大ということはまだ感じていない。原材料・資材の配分先としては、医療用などが優先される状況であり、美容用はどこまで供給が進むのかは、当社ではわかりかねる部分がある。
10. 価格改定の考え方について。前回の値上げでは、美容室への影響も考慮して動かれたと思うが、今回の状況への対処として、値上げは考えているのか？1桁半ば億円ぐらいの影響であれば、価格改定で吸収できるようにも思うが、経営の優先順位としてはどう考えているのか？  
現時点において、決まっていることはない。美容室の経営状況を見ている、インフレの影響を受けて、決して良好な状態ではなく、またサロンメニューの単価をより引き上げていくような環境でもなく、すぐに値上げをするような状況ではないと思っている。ただし、この原材料高がニューノーマルだということになれば、当然に値上げの余地というのは考えられると思う。

11. 原材料の影響に加え、物流費の見立てはどうか？ミルボンの商品は重く、また海外での売上が好調ということもあり、物流費への影響が出るのではないか？

数量増による物流コストは、コスト増の要因になりうるが、タイは相対的に、原材料・資材の調達の間では落ち着いており、急激な変動はまだ起きていない。ただし、こうした状況が長期化すると、ご指摘の通り、海外における生産などへの影響も出る可能性がある。

#### ■業績・計画について

12. 年間計画をどう考えているのか？中東影響は読めない中でも、期初計画を達成するという意気込みは残っているのか？

中東情勢については下期に影響が出る見込みであるが、不透明な部分が多い。現状の当社の見立て通りであれば、通期業績はしっかりやれる可能性があると考えている。ただし、もう少し進捗を見てから判断したいというのが現時点の評価となる。通期の達成に向けて努めてまいりたい。

13. 海外など、売上の伸長による利益増というのは良い状況だと思うが、費用面では、計画対比で「期ずれ」という表記もあり、費用の消化状況について、もう少し説明を加えてほしい。

1Qにおいては、プロモーションの時期などのズレなどが出ている。一方で、期ずれと消化、また次の四半期における期ずれということは起こりうる。最終的に全部を使いきれぬのか？という点については、これまでもすべてを使ってきている訳ではないが、事業部からは現時点で使うと言っているものについては、期ずれという形で開示している。一方で国内売上高の動向や、中東情勢の影響もあるので、これらを踏まえて、経営で判断する部分は出てくるだろう。

14. あるべき海外の利益率について。今回、米国 20%、中国 15%、その他地域 14.8%となっているが、将来的にどのような利益率まで期待できると見ているのか？

1Qというのは売上規模が小さい四半期であり、ここで判断するのは難しい。ひとつ言えるのは、韓国の配賦後の営業利益率は20%台であるが、このあたりは上限に近いところであり、この水準に米国や中国を引き上げていけるように努力していきたい。とはいえ、現時点では売上と収益性の改善を着実に進めるといった段階だと考えている。その他の地域については、昨年はベトナムなどが代理店の変更などの影響で落ち込んだが、そこが回復してきている。持続性については、多様な国が入っており、予測が難しい状況である。

以上

#### 注意事項

本資料に記載の内容は、決算説明会の質疑をもとに要約した当社の見解であり、その情報の正確性及び完全性を保証するものではなく、今後予告なく変更される可能性があります。

また、業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。